



RSA DI BATTIPAGLIA

Uno per tutti, l'esempio di Battipaglia

Due premesse: la fusione tra Intesa e San Paolo sulla piazza di Battipaglia ha ridotto il numero dei lavoratori di due grandi filiali (ex Banco di Napoli e ex Banca Commerciale) della metà se non di più; il nuovo modello, contrariamente agli auspici, non facilita la riduzione, richiesta dall'azienda, del transazionale neanche con l'eliminazione di tre postazioni di cassa e l'implementazione di 7 tra atm mta e tarm.

Consideriamo gli ultimi eventi. Da due mesi l'organico della filiale si è ridotto di tre elementi a oggi senza nessuna sostituzione. Un collega è stato "prestato" alla fantomatica task force per i mutui, un altro è andato, finalmente per lui, in pensione e, purtroppo un altro è stato licenziato.

Secondo i parametri aziendali la filiale sarebbe sotto di due elementi. Ricordiamo che è una filiale flexy.

Ovviamente nonostante l'organico incompleto, non mancano le pressanti richieste commerciali per il raggiungimento degli obiettivi, che i colleghi con grandissimo spirito di sacrificio e appartenenza, tentano strenuamente di raggiungere.

Ci inquieta pensare che quando li raggiungono, perché è questo che accade, tale risultato sia letto strumentalmente come la prova che tutto è in perfetto equilibrio, mentre la verità è che in condizioni totalmente sfavorevoli, grazie allo spirito di squadra costruito con l'abnegazione di direttori e colleghi, assumendosi rischi supplementari e mettendo a rischio la propria salute, nonostante i modi discutibili con cui il risultato viene sollecitato e nonostante il metodo totalmente avulso dal contesto della piazza, incredibilmente Battipaglia riesce a star dietro agli obiettivi.

Un problema per tutti, anche se non è l'unico. La gestione del contante e del transazionale, costringe spesso i colleghi a non poter attendere all'utilizzo del "metodo" tanto richiesto dall'azienda. Per quanto si possa fingere di ignorarlo è evidente che la gestione delle tarm richiede almeno due addetti a cui va aggiunto un costante e potenziato presidio della funzione "accoglienza" atteso che la clientela ha bisogno di essere guidata, non solo per apprendere l'uso delle macchine, ma per familiarizzarsi con esse, atteso che non le gradisce e non ha fiducia in questa tipologia di strumento. Questo, a margine, vuol dire che una notevole massa di persone, irriducibilmente, preferisce sopportare le lunghe attese annunciate dal codometro.

In questo clima di sofferenza dei lavoratori e di insofferenza della clientela, sembra che il problema sia l'osservanza di un metodo peraltro concepito e studiato sulla base di un contesto socio economico che a quanto pare non ha l'elasticità geografica di includere Battipaglia, pur non rinunciando all'appetibilità del business che questa vivace cittadina è in grado di garantire.

Battipaglia non può diventare una gigantesca filiale hub, e al tempo stesso gestire le ricadute "retail" che inevitabilmente discendono dalla presenza della filiale Personal e della filiale Imprese, soprattutto di

quest'ultima, i cui flussi spesso impattano non poco con l'operatività dei cassieri (a partire dal pagamento degli assegni di stipendio ai dipendenti della clientela imprese).

Inutile aggiungere che la presenza di diversi part time, che condividiamo e di cui comprendiamo l'assegnazione in via preferenziale a filiali di una certa dimensione, non può diventare un dazio da pagare, ma deve limitarsi ad essere quello che è, un elemento di flessibilità organizzativa che legittimamente modifica in proporzione l'esigenza di organico.

E infine la domanda che ci poniamo con sconforto. Ammesso e non concesso che la filiale è sotto organico di due unità, come l'Azienda valuta, perché neanche queste due unità vengono assegnate?

Non perché nessuno voglia venirci, siamo in presenza di liste di trasferimento disattese nonostante le previsioni del CCNL e, quel che è peggio, nonostante i criteri stabiliti protocollo per lo sviluppo sostenibile del gruppo Intesa Sanpaolo del 1° febbraio 2017 al punto d.

E pensare che Battipaglia è certamente soltanto un esempio, in cui però si evidenziano tutte le contraddizioni e le inadempienze di un'Azienda che spera di potersi limitare a firmare accordi rendendone poi farraginoso quando non impossibile l'esigibilità.

E' curioso che in queste condizioni la controparte mostri di rielarsi quando diciamo, come abbiamo fatto nell'ultima Trimestrale, che di questo passo gli incontri periodici rischiano di ridursi a un mero rituale del tutto indipendente dalla realtà delle filiali.

E' ora di prendere atto della realtà di Battipaglia, delle carenze, delle contraddizioni, delle gravi inadempienze aziendali mostrando finalmente la dovuta considerazione per gli sforzi e le difficoltà dei lavoratori della piazza.

LA RSA UILCA DI BATTIPAGLIA